JE SUIS PORTEUR D'UN PROJET TOURISTIQUE

MON PROJET TOURISTIQUE - MODE D'EMPLOI

SOMMAIRE

1 – Réfléchir votre projet
2 – Construire votre activité
3 – Adapter votre offre

Les bonnes questions à se poser lors d'un projet de création ou de rénovation dans le domaine du tourisme : hôtel, meublé, structure de loisirs, site touristique, restaurant…

Tout projet doit être mûrement réfléchi pour juger très rapidement de sa pertinence, de sa faisabilité et des enjeux économiques qui en résultent, de ses coûts, de sa rentabilité.

La constitution d'un dossier pour le montage d'un projet doit permettre d'aider à la prise de décision et convaincre les partenaires potentiels privés et publics quant à la leur participation à la réalisation du projet.

Conseils +
Selon le type de projet, des étapes du montage du projet peuvent être plus ou moins approfondies :
*- **pour un projet nécessitant un faible investissement**, alléger les études préalables et cibler la recherche de partenaires*
*- **pour un projet à fort investissement**, approfondir les études préalables, se faire assister d'un spécialiste*
*- **pour un projet de relance d'un équipement en difficulté,** déterminer les causes de l'échec et orienter les études préalables vers la*

➔ Trois phases à retenir

Phase 1 - Réfléchir votre projet

Étape 1 - Clarifier vos envies pour préciser vos objectifs

- Votre objectif est-il économique ? Recherchez-vous un revenu d'appoint ? un revenu complémentaire ? Souhaitez-vous créer une activité professionnelle ?
- Votre objectif est-il patrimonial ? Désirez-vous valoriser un patrimoine bâti préserver un patrimoine culturel ? ...
- Votre objectif est-il humain ? Etes-vous à la recherche de nouvelles rencontres, de contact humain, d'une ouverture sur l'extérieur ? Avez-vous besoin de vous sentir responsable d'une activité ? Souhaitez-vous valoriser vos compétences, faire appel à d'autres personnes ?

Étape 2 - Vous informer et vous former

Après avoir défini votre/vos objectif(s), il est essentiel que vous puissiez prendre le temps de construire votre culture générale sur le secteur du tourisme : mieux connaitre le secteur d'activité, les contraintes règlementaires, l'environnement institutionnel, les différents acteurs...

Étape 3 - Quelles sont les grandes lignes de votre projet ?

- Quel type d'activité vous attire le plus (chambre d'hôtes, gîte, camping, hôtel…) ?
- Disposez-vous d'un terrain, d'un bâtiment? Prévoyez-vous d'acheter, de rénover ?
- Quels sont vos ressources (fonds propres, emprunts) ?
- D'un point de vue personnel, quelles compétences pouvez-vous mobiliser ? Combien de temps pouvez-vous consacrer à votre activité?
- Dans l'avenir, quelles évolutions envisagez-vous concernant votre activité ?

Étape 4 - Votre projet va-t-il s'intégrer sur le territoire ?

Il s'agit de faire un rapide bilan touristique du territoire.

- Quelle est l'image touristique du département ? Que représente l'activité touristique dans le département ? Quels sont pôles d'attractivité touristique ?
- Quels sont les moyens d'accès (réseaux routier, ferroviaire…) ?
- Quels sont les services disponibles à proximité ? Qui sont vos concurrents ou partenaires potentiels ? Quelle est la dynamique touristique de votre territoire (animations…) ?
- Comment qualifier votre environnement immédiat (urbanisme, états des bâtiments, abords, nuisances…) ?

➔ N'hésitez pas à demander à l'agent de développement de votre collectivité s'il existe un diagnostic de territoire

Étape 5 - Quel type de clientèle allez-vous cibler ?

Bien connaître les clientèles permet d'adapter vos prestations à leurs besoins. Avez-vous pensé à réaliser une étude de marché (analyse de la clientèle, des concurrents, et des canaux de distribution) ?

➔ Tendances de la demande et typologie de la clientèle ciblée = mise en avant de la bonne adéquation entre les offres du projet et les attentes de consommation touristique.

➔ Certaines études sont disponibles auprès des structures socio-professionnelles : ADRT, CCI, CA, labels, groupements d'hébergements…

Étape 6 - Quelles sont vos ressources humaines ?

Comme toute activité, un projet touristique nécessite des compétences spécifiques, du temps disponible et un engagement humain. Il faut anticiper ces questions.

Êtes-vous prêt à accueillir ? :

- Avez-vous le goût pour l'accueil ? Serez-vous disponible pour vos clients ?
- Votre famille, vos proches soutiennent-ils votre projet ?
- Vos compétences peuvent-elles être immédiatement mobilisées ou doivent-elles être développées ?
- Souhaitez-vous suivre des formations ?

Avez-vous pensé à l'organisation quotidienne de votre activité ?

- Pouvez-vous évaluer le temps de travail nécessaire et votre temps disponible ?
- Quelle est la répartition de la charge de travail ? Quelles tâches, à quel moment ?
- Avez-vous réfléchi à un partenariat potentiel ?

Étape 7 - Votre projet sera-t-il rentable ?

Dans un premier temps il s'agit d'en savoir plus la rentabilité des activités existantes, et plus particulièrement celle que vous avez choisie, afin de voir si elle correspond à priori à vos objectifs.
Vous pourrez alors effectuer, avec l'aide de différents partenaires, une étude de faisabilité économique approfondie, pour vérifier que votre situation financière actuelle supporte vos investissements et les premières années difficiles…

Quels sont vos ressources financières ?
- Quel est votre capacité d'autofinancement ?
- Quelle est votre trésorerie disponible ?
- Quels sont vos emprunts actuels ?

Quels sont les investissements nécessaires ?
- Fonciers (achat de terrain, cautions, réseaux, parking…) ?
- Immobiliers (hébergements ou agrandissement, équipements spécifiques ou nouveaux équipements) ?
- Mobiliers (équipements spécifiques ou nouveaux équipements) ?

➔ On considère qu'un autofinancement de 20 à 30% des dépenses est un minimum.

Quelles sont les charges ?
- Coût des études (étude de marché, étude de faisabilité ou étude d'opportunité, étude de pré communication, formation…) ?
- Frais de lancement ?
- Charges de fonctionnements (électricité, gaz…) ?
- Besoin en fonds de roulement…

Quel est votre seuil de rentabilité ?
- Quel niveau de fréquentation minimum vous permettra de couvrir vos charges ?
- Avez-vous fixé un tarif pour votre prestation qui vous permette de rentrer dans vos frais ?

Phase 2 - Construire votre activité

Cette phase permet la concrétisation de votre projet, de l'idée vous passez à la réalisation. C'est une phase très opérationnelle. Il s'agit de vous et de votre projet. Les étapes qui suivent, viennent préciser celles abordées au cours de la phase de réflexion, mais ne devraient plus remettre en cause l'orientation de votre projet.

➔ Il existe, dans chaque domaine, des conseillers pour vous guider, n'hésitez pas à faire appel à eux !

Étape 1 - Quel est le socle et le montage financier de votre projet ?

- Quelles sont les formalités liées à la création de votre activité (certificat d'urbanisme, permis de construire, déclaration d'ouverture, autorisation d'exercer, formation, assurance, signalisation, règles sanitaires, règles de sécurité…) ?
- Pouvez-vous prétendre à des emprunts, aides, subventions ?

➔ Etablir un dossier de présentation de votre projet, de votre savoir-faire (motivations, compétences, expériences) s'avère utile pour vous-même, comme synthèse de travail mais aussi pour vos partenaires, votre banquier ou l'appui d'une demande de subvention.

Étape 2 - Quelles réglementations devez-vous appliquer ?

- Choix de la structure juridique : capacité, responsabilité, forme sociétaire… ?
- Quelle réglementation : hygiène, sécurité, classement, diplômes… ?
- Régime fiscal : BA, BIC, BNC… ?
- Régime social ?

Étape 3 - Comment envisagez-vous de vendre votre prestation ?

Comment assurerez-vous votre promotion ?

- Sur quels éléments souhaitez-vous baser votre communication ?
- Quelle sera "l'annonce" décrivant votre prestation ?
- À qui vous adressez-vous ? Quelle est votre cible clientèle ?
- Sur quels supports ?
- Quand devez-vous lancer vos campagnes de promotion ?
- Quel est votre plan de diffusion (budget et quantité) ?
- Quels sont les réseaux et partenaires à qui vous pouvez déléguer une partie de votre promotion ?

Comment commercialiserez-vous votre prestation ?

- Quels sont les cadres législatifs à connaître ?
- Quels sont les organismes habilités ?
- Quelle est votre stratégie commerciale ?

Phase 3 - Adapter votre offre

Une fois votre activité lancée, il est important de faire régulièrement le point sur votre offre pour ne pas être en décalage par rapport aux évolutions du marché. Pour vous aider dans cette phase, n'hésitez pas à reprendre tout ou partie de la démarche que nous venons de dérouler ci-dessus.
Adapter son offre, c'est s'astreindre à réfléchir à une stratégie de développement, c'est à dire une programmation dans le temps des actions à mener. Il faut régulièrement travailler sur l'organisation de l'entreprise, la communication interne et externe, les techniques de production et de gestion, les moyens humains matériels ou financiers mis au service du développement de l'activité.